

# 2023年银行分析报告(优质7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 银行分析报告篇一

### 一、总体经营情况

个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万元；信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122%，全区列第五位；龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

#### （一）储蓄存款总体走势波动较大。

上半年储蓄存款起伏较大，呈“m”形波动。年初充分抓住“两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄存款波动主要有以下几方面原因：

1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较小。可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，

如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

## （二）储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

1、区位分布的不同，形成了不同的储源特点。我行几年来储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其代办铁路资金结算的优势，代发铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，

加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

（三）信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的'使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176万元，下降到6月末的99万元。

（四）中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

上半年全县个人银行业务经营形势分析来自范文搜-，仅供学习，请注明出处。

## 银行分析报告篇二

20\_\_年上半年，在总行及分行领导的正确领导下，在当地各监管部门的指导关心下，我分行认真贯彻落实总行、各监管

单位的安保及案防工作文件精神与监管要求，坚持以防为主，以查促防的指导思想，加强队伍建设，强化队伍管理，营造“安全为集体，人人保安全”的良好氛围，上半年中，安全保卫及案件防范工作稳步进行。现将我分行20\_\_年上半年案件防范及安全保卫工作情况汇报如下：

## 一、高度重视案防安保工作，制定计划逐一落实

(一)抓好防范保安全，强化责任是关键。我分行党委班子高度重视总行下发的《20\_\_年安全保卫及案件防范责任书》，并结合与银监分局签订的《案件防控承诺书》的相关要求，积极组织召开分行年度安保工作会议，明确安全保卫工作责任，逐条分解细化责任书要求，结合分行实际制定了我分行20\_\_年安全保卫及案件防范工作计划，严格落实“一把手”负责制、防范风险“十三条”措施及内控“十个联动”建设要求，将安全目标管理摆在重要位置，层层签订了责任书并明确了责任，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。按月总结计划完成情况，确保各项安保及案防工作按计划要求完成，分行领导定期或不定期组织全体员工学习贯彻监管部门及总行的有关文件精神和要求；每季度定期组织一次安保及案件防范专题会；不定期在行务会上通报内控制度执行情况及风险事件；并经常带领安保工作人员联合风险部门开展全行安全检查，长假节前大检查等；按责任书要求亲自参与全行的消防设施检查、监控报警系统巡检。时刻注意掌握辖内安全动态，及时解决我分行保卫工作中存在的不足和问题。

(二)强化案防常识学习、不忘思想警示教育。上半年中，我分行严格落实案防知识学习和教育制度，在每一季度的安全例会上，坚持安全常识学习和教育，继续加强分行的安防保卫制度及各项应急预案的学习，将多媒体与书面教育相结合，积极收集消防火灾视应急处置技能培训视频放映，以直观易接受的教育方式提高了员工的消防知识及技能，并收集近期各地发生的大案要案进行通报警示教育，举一反三，结合辖

内社会治安形势,提升案防意识,抓自查促整改,使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识,增强忧患意识和紧迫感,克服麻痹和侥幸心理,做到警钟长鸣,并要求前台员工在日常工作中,做好客户安全提示,提高客户离行后的安全防范意识。

## 二、抓队伍建设,提高安全防范技能

在日常工作中,加强队伍建设、政治思想教育建设,紧抓队伍身体素质锻炼,培训临柜人员对自卫器械的保管和使用,要求他们熟练掌握。在保安人员管理方面,我行不仅要求保安公司加强对保安人员的安全教育培训,要求驻网点保安的日常工作严格遵守我分行各项规章制度,还要求驻网点保安人员参加我分行对员工开展的案防培训,向各部室下发传阅学习安保及案防培训材料,保持高压态势,确保案件风险得到有效防控。

## 三、完善制度及管理体系,加大风险防控力度

(一)强化检查整改。为促进安全保卫工作制度化、规范化,落实检查效果。年初,我分行积极认真总结20\_\_年度安全保卫工作情况,根据总行制定的安全保卫检查实施办法和违规违纪处罚实施细则,采取常规性自查与不定期自查、并与重大节日专题查相结合的方式,时刻注意掌握辖内安全保卫工作动态,整改隐患,堵塞漏洞,防患于未然。

(二)加强技防物防建设。根据分行树立的“安全无小事”的思想,贯彻从安全出发、从实际出发的原则,完善了分行技防物防建设。定期按照巡检制度做好设备巡检,积极配合总行对新设立网点安防建设工作进行督促指导,严格按照公安机关相关金融机构网点安防设施建设规范进行施工,最终通过验收顺利开业,各项技防物防系统稳健运行。根据总行部署,将远程监控与本地监控相结合,在原有本地监控网络的基础上积极对atm自助银行等高风险区域接入总行远程监控报

警中心，有效提高物防和技防水平，提高了安全系数。

（三）严控风险事件，预防案件发生。上半年，我分行在推进业务发展的同时，保卫部门及风险管理部门定期召开联席会议，两部门协调配合，按照风险管理及案件防范要求对各项业务进行风险防控，严格贯彻落实信贷风险管理规定对信贷部门各项信贷业务进行风险管控，组织相关部门每月定期对营业部门进行重要空白凭证及现金进行检查，及时消除隐患，将分行各项内控制度落到实处。

#### 四、存在的不足及下半年主要工作打算

一是安全防范意识有待进一步增强。

二是分行监控报警系统部分硬件设备老化故障频发，下半年需加强技防物防硬件设施日常检查维护，做好硬件设施更新工作。

### 银行分析报告篇三

xx的三季度财务报告公布了，净利润比我的那个乐观的预测数据降低了不少，与二季度的净利润环比也下降了不少。

相对来说，这个经营业绩我稍许有点不满意。当然，大部分还是满意的，因为我的预测毕竟是相当乐观的预测，我对自己的预测数据也不满意。同时这个也解释了为什么xx的下跌比较多的原因之一。

xx三季度完成净利润94.27亿元，每股净利润1.885元；其中三季度完成28.83亿元，每股净利润0.577元；动态市盈率大概在5倍差不多，对于民生的动态市盈率，价值低估。

按照xx的业绩，对照xx的股价，还是比其他的银行股具备估

值优势，大概在与民生差不多的水平。本来我准备假如xx的三季度报告好看就把民生调换一点xx的，现在看来没什么必要，那么就还是维持老样子吧。

我还是从一个外行人的角度分析一下xx实际完成与预测差异的部分数据。

这个xx的数据竟然只有管理费用超过我的预测，其他的一概低于我的预测，就说明我的预测太乐观了。

xx三季度的总资产增加一点点，参照民生也同样如此，看来银行业在坚强风险控制能力，有点主动收缩的味道。贷款的增长也比较少，应该也是出于风险控制的原因吧。存款的增长我满意的。

利息净收入□xx的利息净收入季度环比减少了大概1个亿，比我的预测减少了7.60个亿，其原因应该是贷款增长的减缓，存款增长比较多，存款的定期化趋势提高了利息支出，这是三季度业绩环比下降的主要原因。

非息净收入完成19.45亿元，其中三季度实现5.65亿元，对于一季度的非息净收入。相比我的预测减少了2.55亿元或11.59%，这个我是有所准备的，应该说还是合理的下降，我估计四季度将继续下降。

其他收入完成5.14亿元，三季度几乎是没什么收入，低于我的预测2.36亿元或31.46%。呵呵，我这个预测比较离谱。

净利润完成94.27亿元，低于我的预测6.48亿元或6.43%，马马虎虎算可以吧，因为其中还有着额外的雷曼兄弟公司减值准备1.25亿元。

xx不良贷款余额为48.02 亿元，比年中增加2亿元，比年初增加2.19 亿元；不良贷款率为1.06%，比年初下降0.09 个百分点

点。关注类贷款余额比年中减少17.87 亿元，与年初基本持平，说明资产质量并没有恶化的迹象。

xx的贷款损失准备余额为80.82 亿元，三季度提取了3.49亿元，贷款损失准备覆盖率为168.29%。年中的贷款损失准备余额80.26亿元，稍许增加一点点。我不知道需要三季度提取的这个坏帐准备金3.49亿元里面是否包含了雷曼兄弟的1.25亿元减值准备金?假如包含了这个，那么按照意味着xx并没有在三季度核销不良贷款。

综合分析报告又称全面分析报告，是企业依据资产负债表、损益表、现金流量表、会计报表附表、会计报表附注及财务情况说明书、财务和经济活动所提供的丰富、重要的信息及其内在联系，运用一定的科学分析方法，对企业的经营特征，利润实现及其分配情况。

资金增减变动和周转利用情况，税金缴纳情况，存货、固定资产等主要财产物资的盘盈、盘亏、毁损等变动情况及对本期或下期财务状况将发生重大影响的事项做出客观、全面、系统的分析和评价，并进行必要的科学预测而形成的书面报告。它具有内容丰富、涉及面广，对财务报告使用者做出各项决策有深远影响的特点。它还具有以下两方面的作用：

(1) 为企业的重大财务决策提供科学依据。由于综合分析报告几乎涵盖了对企业财务计划各项指标的对比、分析和评价，能使企业经营活动的成果和财务状况一目了然，及时反映出存在的问题，这就给企业的经营管理者做出当前和今后的财务决策提供了科学依据。

(2) 全面、系统的综合分析报告，可以作为今后企业财务管理进行动态分析的重要历史参考资料。

综合分析报告主要用于半年度、年度进行财务分析时撰写。撰写时必须对分析的各项具体内容的轻重缓急做出合理安排，



既要全面，又要抓住重点。

## 银行分析报告篇四

商业银行某某支行

客户问卷调查分析报告

环境及现状背景

银行是典型的服务行业，客户的满意和信任，是我们实现企业生存和永续发展目标的出发点和立足点。因此，客户投诉应视为我行不可多得的宝贵资源而不应被视为银行的负债，因为在客户投诉中既有我们工作的不足，也有我们潜在的客户需求，我们应把客户投诉作为银行重要的资源来进行维护。

我们总感到客户不够，原因是我们吸收的新客户太少，还是因为我们流失的老客户太多？

我们的客户出现流失，吸收新客户却变得越来越难，到底问题出现在什么地方？

结识了新朋友，忘记了老朋友；

奖励了新客户，冷落了老客户；

新客户在流入，老客户在流失。

就像一个“漏斗”，为了保持漏斗的一定盛水量（客户量），要弥补不断流失的老客户就要不断地注入新客户。

仅仅堵住“漏斗”是不够的，必须更换经营的思维模式：由以提供金融产品为中心转向以客户为中心，一方面应对客户

现时的需求,尽可能的推出适合的产品和服务;另一方面通过挖掘客户的潜在需求,从另一个角度促进银行的发展。

正是基于这一原因,我行推出了本次有奖客户问卷调查活动。

## 问卷调查重在执行

本次有奖客户问卷调查活动自2004年3月份开始正式运作规划,2004年5月正式下户走访,截至6月为止本次调查采取定向下访,柜台发放,电话预约等方式。共下访客户93户,回收有效问卷50份,其中尤为可贵的是收到附卷建议27条,取得了大量翔实的第一手数据,标志着本次活动第一阶段的工作顺利结束了。

## 新业务名声渐响

在调查中我们发现,虽然有相当一部分被调查者表示“知道”或经常使用pos机的占2%□atm机占25%,如意卡等我行近年来推出的新业务占50%,不过我们也注意到,仍然有相当一部分被调查者仅仅是知道业务名称,对其具体操作和服务内容知之甚少。有38%的人对如意卡业务“听说但不清楚”。在代收费业务上是占41%,在电子汇兑业务上为32%。也就是说,在全部知晓这些业务的被调查者中,有将近37%的人并不知道新业务的具体内容及操作。经过分析可以发现,只有50%左右的被调查者清楚银行新业务的服务内容和操作,在电子汇兑业务上被调查者了解程度最高,68%的人了解这项业务的具体内容,这不但是客户业务的需要,还应归功于我行在客户中广泛深入进行宣传的结果。

客户认为最有可能使用的金融工具多数选择了全国银联48%和网上银行34%,手机银行占24%,表明我行客户认为未来银行能否为用户提供全面和自主及时的服务是将来发展的趋势。

## 客户对我行服务的期许与展望

在我行前期职工内部进行的调查中,我行职工在客户看重银行哪方面服务中,46.6%选择结帐准确及时,20%选择上门服务,13.4%选择礼貌待人,选择理财帮助和专业知识的各占10%,20%选择上门服务。这与客户调查所得到的结果既有重合也有不同之处,其中34%客户看重专业的银行知识,70%选择礼貌待人,70%选择结帐准确及时,20%选择上门服务,32%选择理财帮助,这一方面说明我行职工对于客户需求是有一定了解的,但另一方面,在认识上与客户的需求尚有一定差距。

关于我行服务态度,工作效率,业务流程便捷性上我行客户的看法趋于一致,分别为77%,81%,63%,说明我行在这方面一贯保持的优良传统和作风,这是十分值得肯定的成绩。另一方面值得注意的是在第八,第九,第十题关于服务环境,保密及安全措施和对客户投诉反馈上,我行客户认为有待提高和一般的有所增加分别为36%,40%,50%,说明我行还存在尚需改善的地方,由于这些问题有可能在日常业务工作中对我行未来发展产生影响,希望通过本次问卷调查,引起我行全体职工的重视,扬长避短,加强与客户的沟通,使客户对我行感到更加满意。

## 客户建议部分

提建议没有用,不可能解决问题;

提建议很麻烦,不知道找谁,怕遭人白眼;

提建议使人觉得不好意思或嗤咄逼人;

与其提建议与投诉,不如换个对象。

认为客户不进行建议与投诉是因为我们服务好是不正确的观念。因为大部分客户吃了亏也不会吭声,没有消息不一定是好消息,因为客户可能已作出了其他选择。研究客户的建

议与投诉一个很有效的手段，建议与投诉往往是潜在的需求的得不到满足，也包含对我行的期待，对这些，我们要学会换位思考，多问几个为什么，发现客户的建议与投诉根本原因所在，也许新的商业机会就在解决抱怨的过程中萌芽了。因此，客户投诉管理，核心工作就是如何处理好客户投诉，提高客户满意度，降低客户流失率。

## 策略与建议

因此，通过对本次调查问卷中回收的有关客户的25条客户反馈我部建议：

第一. 是改善客户资料的管理。目前我行对客户资料的管理还存在诸多缺陷，主要表现在对贵宾客户的管理上。首先是要为理财经理掌握客户动态提供一些有利条件，如专门配备计算机辅助理财经理的工作，要保证理财经理能适时客户资金动态信息。其次是建议对现有的大客户进行一次整理，详细划分客户等级，并且要组织专人适时对下一级别的客户拓展情况进行监督检查，严格把关。最后是要对高端用户提供更为精细的差异服务，据网上调查显示，中国高收入人群对具体的金融服务需求有很大的差异性：占26%的人为生活品位导向群体，比较淡漠财富，主要由国有事业单位和三资企业高层管理人员、部分国有企业中高层管理人员和自由职业者构成。占15%的为财富获取导向型，主要为个体户等民营经济所有者和公务员。占58%的为价值平衡导向群体。更加关注生活价值的周全性，主要是接受过大学以上教育的专业人员，部分国有企业中高层管理人员。可见适时分析各类高端客户的金融需求对理财经理的工作开展是非常有用的，为此建议一定时间组织人员进行调查并及时把相关信息反馈给各营销人员。

第二、应在我行职工中树立这样的观念，发现问题是成功地解决问题的一半。挑剔的客户是我们最好的老师，客户的建议与投诉是送给我们最好的礼物，他帮助我们找到问题，他帮

助我们完善了服务，他帮助我们提升了管理，使我们得到不断的成长和进步。

第三，我部建议设立客户投诉管理机制，一是设立一个平台，建立客户服务中心；二是要有顺畅渠道，如柜台面诉、投诉电话、客户回访等；三是要有规范处理流程，从记录、受理、分析、处理、反馈都流程化；四是及时处理问题、挽回客户、恢复客户关系；五是惩处责任人、总结教训、内部整改、完善管理。

第四，加强我行与客户之间的互动，要真正将“想客户之所想，急客户之所急”落到实处，针对不同客户的不同需要，从同质化服务向人性化服务转变。作为面向广大客户的个人理财服务，在金融产品易被模仿的市场背景下，一家银行要在竞争中处于领先优势，其与客户间的亲和力无疑是增强竞争力的核心手段。它可以让客户对银行业务的认知程度大大提高，成为吸引消费者注意力和情感偏好的重要手段。随着市场竞争的加剧，我行应逐步引入市场细分的理念和确立以客户为中心的经营理念，以目标客户为基础，根据客户的需求开发服务新产品，有差别、有选择的进行金融产品的营销和客户服务，把有限的资源用于能为自身业务带来巨大发展空间和市场的重点优质客户，并通过实行客户经理制全面、主动的为各类客户提供个性化的服务，打造专业的客户服务队伍、充分发挥全行的整体服务能力并使之成为吸引黄金客户的重要服务手段。

第五，加强与客户的沟通，提高客户对我行的忠诚度，从大众化服务向个性化服务转变。随着市场竞争的加剧，国内银行逐步引入了市场细分的理念和确立了以客户为中心的经营理念，以目标客户为基础，根据客户的需求开发服务新产品，有差别、有选择的进行金融产品的营销和客户服务，把有限的资源用于能为自身业务带来巨大发展空间和市场的重点优质客户，并通过实行理财经理和客户经理制全面、主动的为各类客户提供个性化的服务，打造专业的理财顾问队伍、充

分发挥理财经理个人的人格魅力正成为吸引黄金客户的重要服务手段。

有计划的在全年不同的时段推出各种联谊活动，并在沟通过程中，展现我行职工的整体素质和积极向上的企业文化，推广我行新的业务，加深客户对我行品牌形象的认知度，然后通过这些活动，结识新的朋友新的客户，形成我行金融营销的良性循环，为我行未来可持续发展提供有力保证。

## 银行分析报告篇五

截至9月末，各项存款余额80亿元，较年初新增7亿元；日均存款余额62亿元，较年初增加6亿元，全年计划完成率60%。

截至9月末□xx分行各项贷款余额63亿元，较年初增加5亿元；日均贷款余额46亿元，其中对公贷款日均25亿元，较年初增长15亿元；零售贷款日均16亿元。

公司业务方面。截至9月末，对公存款时点余额34.75亿元，比年初增加6.35亿元。对公贷款(不含贴现)时点余额30.88亿元，比年初增加12.89亿元，贷款余额二级分行中排名第二，贷款新增二级分行中排名第一。对公资产储备项目37个，金额合计159亿元。

零售业务方面，截至9月末，储蓄存款时点余额23.86亿元，比年初增加0.62亿元；零售贷款(不含贴现)时点余额11.59亿元，比年初减少9.04亿元；零售金融资产日均58.10亿元，较年初新增2.61亿元，二级分行排名第二。小微贷款储备客户29户，合计金额3151万元；储备按揭项目7个。

### (二)客群类

对公非零客户987户，比年初增加9户(其中新增机构客户12户，

非零机构客户7户);有效户(伴我行口径)259户,比年初下降2户;价值户240户,比年初增加7户;重点户13户,比年初下降4户。

零售有效客户11556户,较年初下降382户。贵宾客户8318户,较年初下降510户。私银客户58户,与年初持平。

### (三) 资产质量状况

截至2019年9月末逾期贷款2.16亿元。其中对公逾期为0.较年初下降1.3亿元;小微逾期贷款2.14亿元,较年初减少3.88亿元。

不良贷款1.72亿元。其中对公不良贷款700万元(表内0.表表外700万元),较年初下降5540万元;小微不良贷款1.65亿元,较年初减少2.63亿元。

逾期贷款和不良贷款两项指标已超额完成考核任务。

### (五) 板块工作亮点

#### 1、创新公司业务模式,平台类建设稳步提升

##### (1) 机构方面

机构存款较年初增长8亿元,增长率和增长量在二级分行中排名第一。

首笔预售房资金监管账户开立同时资金入账。

##### (2) 资产方面

贴现业务、再贴现业务全年发生额和利润,在二级分行中排名第一。

### (3) 交易银行

国际资产投放3000万美元，二级分行排名第一；国际结算量4499万美元，二级分行排名第二。

### (4) 同业业务

同业负债规模26.9亿。债券承销业务的交易量和余额在总行、省行保持领先，总承销规模50.4亿元，共实现全口径创利2767.2万元，二级分行中排名第一。

## 2、零售业务进一步提升，小微综合开发工作初见成效

### (1) 小微奖项

荣获2019年小微综合开发“开门红”优秀二级分行；2019年石家庄分行小微财富管理机构贡献奖；2019年石家庄分行小微综合开发开门红优秀二级分行。

### (2) 小微业务

小微抵押贷款新增全省排名第二；小微低风险银承放款量全省排名第一。小微云账户累计开户2361户，新增555户，存量和新增均居二级分行第二名。

### (3) 网络金融

全省首个一手房认筹金收取项目落地我行，目前已相继落地三个此类项目，增加储蓄1500多万元；全省首单“有线宝”业务落地我行。

## 3、问题资产清收化解进一步推进

### (1) 对公风险管理方面



2019年以来xx分行施行集中清收模式，严格落实问题客户“一户一策”的管理要求，严格执行总行风险政策和组合管理指引，积极退压限制行业授信额度，大力清收处置存量不良贷款和潜在风险贷款：现金清收对公问题资产9825万元(其中含不良贷款5180万元)；贷款重整1.17亿元；呆账核销1050万元；贷款压降6450万元。

分行已超额完成省行下达的资产质量控制指标，基本卸掉了多年的对公不良资产包袱，为分行以后年度公司业务的健康发展打下了良好基础。

## (2) 零售风险管理方面

2019年前三季度，累计清收化解零售问题资产12亿元，其中现金清收零售问题资产1.53亿元(其中含不良贷款6125万元)；贷款重整3.34亿元；呆账核销5.70亿元；催收1.44亿元。

近年来首次同时完成省行小微逾期贷款和小微不良贷款控制指标；小微弱担保贷款压降和出表不良现金清收均居二级分行第一。

## 4、风险合规内控工作持续加强

反洗钱工作评级为全市第三名；继2016年后再次被授予“无案件机构”称号；召开“风险合规案例教育警示大会”，对全体市场人员严守合规底线、增强守法合规意识有良好的警示和促进作用。

## 二、目前存在的问题

### (一) 客户基础薄弱

对公有效户259户，比年初下降2户；二级分行中较年初新增排名第七。零售有效客户11556户，较年初下降382户。贵宾客

户8318户，较年初下降510户；零售有效客户和贵宾客户较年初新增排名均为第七。目前对公和零售有效户我行排名均靠后，客群基础不够牢固，制约分行各项业务的开展，且分行存款集中度较高，大客户对分行存款影响显著，导致存款波动性较大。

## (二) 队伍建设任重而道远

队伍基础薄弱仍是影响分行整体经营转型与内涵提升的核心阻碍：一是“大公司、大零售”经营转型还需进一步补充有经验、素质高、能力强的专业人员，带动分行转型。二是公司条线由于转岗等原因，部分客户经理对公司产品和业务流程了解不足，无法对客户进行精准营销。三是零售条线人才引进工作效果欠佳，机构负责人推荐人员数量和质量严重不足；零售厅堂人员储备不足，管理、销售能力及专业化素质都有待于提升。

## (三) 管理水平提升永远在路上

整体来看，分行管理基础以下方面仍需改善：一是以客户为中心的体制机制还不健全。分行的管理体系、作业流程、营销支撑等，尚未完全以客户为中心，金融服务的专业与效率，也不能适应业务转型发展的需要，存在典型的“游击战”现象，仍需围绕客户合作的深度、广度及体验提升，完善作业流程、标准、制度，搭建系统化平台。二是条线部门之间协同联动意识不足。条线部门之间存在“各自为战”现象，对客户需求综合挖掘与营销能力还需提升，为客户制定综合金融服务方案能力和专业素质明显不够，客户经理触达客户能力不足，整体授信客户的数量与质量上不来。三是流程管理仍需进一步优化。各个条线需围绕提升客户体验、提高工作效率、加强风险防控，进一步优化各项工作流程。

## 三、当前面临的形势及下一步策略

## (一) 面临的形势

从国际形势上看，全球经济呈现下行态势，叠加贸易摩擦持续升温，我国经济金融面临更加错综复杂的环境。一方面，主要经济体增长放缓。美国经济增速触顶，美联储进入降息通道；欧洲经济增长低迷，英国脱欧和意大利预算问题悬而未决，货币政策正常化进程暂缓；日本经济持续低迷，央行继续实施超宽松政策；主要新兴市场经济体增长动能减弱，多国货币政策转向宽松。另一方面，贸易保护主义显著升温。主要经济体之间贸易摩擦升级，深刻影响了国际产业分工格局与全球价值链体系，导致全球贸易增速放缓，拖累经济复苏进程。全球经济金融形势变化通过贸易、投资、汇率、风险偏好等渠道影响我国经济，不利因素与挑战相应增多。

从国内形势来看，我国经济开局良好，运行总体平稳，主要宏观经济指标保持在合理区间，经济增长保持韧性，增长动力加快转换，改革开放有力推进。同时，经济运行仍存在不少困难和问题，外部经济环境总体趋紧，国内经济存在下行压力，这其中既有周期性因素，但更多是结构性、体制性因素。面对困难，我国政府采取了积极应对举措，继续深入推进供给侧结构性改革，努力营造优质公平的企业营商环境；稳健的货币政策松紧适度，适时、适度实施宏观政策的逆周期调节，保持流动性合理充裕，做好预调微调，加大金融对实体经济尤其是民营经济和中小微企业的支持；积极的财政政策加力提效，实施更大规模的减税和更为明显的降费，加大基建投资“补短板”力度；金融供给侧结构性改革开启，优化融资结构和信贷结构，加大对高质量发展的支持力度，提升金融体系与供给体系和需求体系的适配性；适当暴露局部风险，打破刚性兑付，金融风险防控稳妥果断推进，金融监管协同有序推进，金融服务实体经济的质量和效率逐步提升；进一步扩大金融高水平双向开放，提高开放条件下经济金融管理能力和防控风险能力，提高参与国际金融治理能力。

产质量总体稳定，拨备覆盖水平不断提升；资本补充加快，风

险抵补能力较为充足。但同时，企业需求依旧萎靡，贷款主要投向房地产、基建和个人信贷领域，银行体系低风险偏好持续；存款综合成本抬升，优质“资产荒”再现，净息差有所承压；资产质量分化加剧，部分区域和中小银行承压。

受当前宏观经济环境以及银行业经营环境的变化，银行业有六大趋势值得关注：一是银行业资产规模增速有望筑底企稳，信贷投向将依然偏好低风险领域；二是存款增长压力将得到缓解，但流动性管理难度犹存；三是在监管政策的引领下，民营企业、小微企业的融资环境将继续得到改善，信贷力度将保持增长；四是净息差或将见顶回落，净手续费收入有望进一步改善；五是资产质量后续可能承压，不同机构将继续分化；六是在多重因素的叠加下，银行业盈利增速将稳中趋缓。

## (二) 下一步采取的策略

第一，统一思想，坚定信心，全面完成全年既定工作目标。目前来看，分行议定的工作目标整体情况良好，但仍有一些指标完成情况与计划目标存在差距。“信心比黄金珍贵”，面对差距与困难，我们一定要坚信，随着国家政策的调整，以及分行善抓机会的本领与能力，这些进度不及预期的指标一定会得到改善。在这里再次明确下各项指标目标任务：一是客户目标。公司有效客户新增78户。二是资产业务。全年新增授信审批47.05亿元，22.4亿元的新增授信出账，授信敞口提用不低于44.39亿元，对公资产规模不低于57.62亿元，对公贷款余额不低于37.2亿元。三是负债业务。存款总量达65亿：对公存款余额达到40亿元，日均34.73亿元；个人存款总量达到25亿元，日均24.5亿元。四是资产质量。2019年底表内逾期贷款控制指标0.不良贷款控制指标0；坏银行客户全口径清收压降9000万元，现金清收完成7700万元。五是收入目标。全年营业收入实现2.21亿元。

第二，立足当下，着眼未来，把握未来商业银行转型方向。作为一名银行从业人员，我们既要低头前进，更要抬头看路。

当前我们处在一个内外环境、经济金融形势不断变换的时代，需要我们居安思危、未雨绸缪，时时刻刻把握未来商业银行转型发展的时代脉搏。我认为，未来商业银行必须围绕创利为核心，实现四个方面的转型：一是“商行+投行+私行”。在当前的经营环境下，依靠传统信贷实现利润大幅度增加已经成为奢望，打通商行、投行、私行之间的通道，实现“商行客户-标的资产-投行产品-私行客户”产销链条，既是落实总行“综合服务的银行”战略定位的具体体现，更是分行引领未来、打造新的利润增长点的必然选择。二是“融资+融智+融商”。过往，我们习惯于通过“融资+融智”营销维护高端客户，而忽视了对长尾客户的关注。未来我们要善于利用互联网金融便利性、低成本特点，搭平台、布场景，将其作为线上获客、活客的重要抓手。三是“信用+信息+资本”。要重点发展撮合业务，实现由资金提供者向资金组织者、由信用中介向信息中介、资本中介转变。四是“管理+控制+经营”。在管理风险、控制风险基础上，进一步提升经营风险的能力。

具体到分行层面，未来要重点依托机构、投行、私行、信用卡及金融科技实现分行转型发展及利润的增长。

关于机构业务：机构业务是重中之重。目前区域内机构业务竞争依旧不充分，股份制银行市场占比仍然较低，发展空间巨大，因此要把机构业务攻坚战作为一项基础性工程，常抓不懈。一是持续深入推进机构沙盘的布局 and 营销，深挖当地机构资源和信息，做到全局布局“人盯人”、“行盯行”，县域机构年底之前要在机构客户机负债方面须取得突破。二是下沉机构客户营销层级。从前期工作经验看，基层行政单位机构业务，营销难度系数相对较小、投入产出比较高，且多为活期存款，要作为今后机构业务工作的重点之一。三是加强与政府平台合作关系。将分行资产业务投放和当地机构资源统一布局，同时融洽银政合作关系。四季度公司部会发起邀约，力推重点支行与当地政府建立更好的合作关系，深入挖掘，为后续的深入发展奠定基础。四是抓重点项目。努

力在财政、国土、住建、交通等板块实现突破，在医疗和教育等薄弱板块加强沟通协调。五是做好存量挖潜工作。截至9月末，分行新增机构客户12户，下一步要通过平台搭建、协定存款等服务与产品全方位对接客户需求，提升已开机构户挖潜上量。

关于投行业务：投行产品是典型的轻资本业务，是分行公司业务转型发展的重要方向，不但能够带来存款、托管费等衍生收入，还能撬动零售业务和其他银企合作机会，综合收益十分可观。债券承销方面，四季度公司部协同经营团队逐一走访重点目标客户，掌握明年债券融资计划并制订综合服务方案。资本市场方面，持续跟踪区域内上市公司定向增发、并购重组、员工持股计划等资本运作需求，密切关注大型国企去杠杆、降低负债率的债转股合作机会并积极对接。撮合业务方面，向客户积极推介融资租赁、信托、资产证券化、保险债权计划等产品，为客户提供综合金融服务，满足客户多元化的融资需求。

第三，优化体制，完善机制，以改革凝聚发展动力。2018年初，董事会审议通过《改革转型暨三年发展规划方案》，明确了“民营企业的银行、科技金融的银行、综合服务的银行”的战略定位，全面推进改革转型落地实施，推动全行高质量、高效益发展。为进一步增强本行经营特色并实现转型发展，全行统一行动加速民企战略落地，多措并举全面提升公司、零售和同业客群价值，加强网络金融、信息科技与业务协同，完善交叉销售体系建设，进一步推进综合化经营，提升专业化风控能力、完善全面风险管理体系，实行以战略为导向的资源配置和绩效考核，开拓低成本负债来源、优化负债结构，建立问题资产专业化经营模式、提升清收化解能力，优化组织架构和人员结构、提升组织效能。下阶段，分行将根据总行和省行的安排部署，结合分行实际，细化各项改革落地方案，切实以改革带动发展，真正强优势、补短板，使“两条腿”走路更加平稳。

#### 四、下阶段的工作

转眼间又到了收官季，关于下一阶段的工作，我们既要抓眼前，结合全年工作目标和前三季度分行及条线考评结果，对标先进、正视不足，迎头赶上，确保完成全年工作目标及预期考核位次；又要看长远，根据当前形势及总行政策导向，认真谋划、提前布局明年的业务，找到分行未来转型发展的利润增长点。具体来看，重点有以下内容：

公司条线：第一，抓好结算性存款。一是围绕重点行业，依托核心企业，以供应链金融产品为抓手，深入挖掘大型核心企业的上下游及关联公司，利用交易银行和供应链产品作为“粘合剂”，延伸企业资金链条，带动企业结算存款留存。二是从客户角度出发，深入分析核心企业在转型升级中存在的互联网平台搭建、客户体验提升等痛点与难点，发挥银行资源整合能力，挖掘解决客户痛点的场景和机会，满足客户全方位需求，渗入核心客户生态圈。三是深化金融与科技相互融合，重点探索地方法院、医院、学校、行政事业单位财务、资金管理平台、公共事业资金监管平台、公共事业收费缴费平台、公共资源交易平台等重点领域平台搭建与场景构建，批量获取客户。

第二，抓好生息资产增长。一是加快储备项目推进力度。预计四季度市场资金相对比较宽松，各支行、业务团队一定要加快储备项目的推进速度，争取年底实现10至20亿的新增投放。二是做好资产客户扩盘。在防范风险前提下，继续梳理分析存量优质客户潜在信贷需求，进一步扩大生息资产规模。三是抓好投行并购贷款。公司部要协助团队加快关于并购贷款25亿项目的资料收集和审批推动，争取早日落地。四是抓好小微金融贷款。

“一圈”即集团客户下属分子公司，通过强化公司业务产品运用，深化对集团客户的渗透，“一链”即重点客户上下游供应链，通过开展供应链金融开发，强化对重点客户上下游

渗透;利用授信业务及供应链交易银行产品来拉动客户，增加客户与我行的黏度，加强深度开发的力度。

零售条线：第一，做好零售信贷。一是抓好小微抵押贷款业务，在合规风控的前提下提高抵押贷款占比。鼓励支行根据自身实际情况开展“税管员工程”、“进小区、进社区、进商会、进园区”活动，以不同方式、从不同源头获客，增加项目储备。借助“小微金融”十周年各方面政策支持，以及“小微红包”等特色产品实现批量性获客，持续开展机构与销售人员专业化建设，打造小微精品支行和小微品牌。二是抢占消贷项目，获取优质客源。推动已储备7个按揭项目的审批和放款进度;进一步加强与区域内较大的中介公司友达、德佑、千家的对接。三是推动公积金“公喜贷”项目行内审批和后续数据导入、市场宣传等工作，争取早日落地。

第二，提升金融资产规模。一是做好存量私银新客户引入工作。为快速增长资产，我行将加大私银客户的开发能力，通过公私联动、三方合作和mgm加大客户开发力度，从而扩大我行私银达标客户新增。二是做好存量客户的深挖和维护。通过理财经理标准化固化工作的推动，进一步加强存量客户维护及深度挖掘工作。从原有产品导向向以客户为中心转移，通过不断与客户建立联系，增加粘性，来促进客户质量及资产的提升。三是加大我行无效户提升工作。通过厅堂及社区团队，对目前我行资产较低且交易较少客户进行支行下发，按月对提升情况进行通报。

第三，提升信用卡贡献度。一是要鉴于未来三年社会经济可能持续下行，消费能力严重缩水，信用卡发卡工作目标客户要重点聚焦企业法人、公务员及白领阶层等高端人群，确保风险可控。二是做好存量零售客户信用卡交叉营销与产品覆盖，力争实现新增信用卡发卡量增长。三是建立健全公私联动机制，做好机构客户、授信客户等信用卡批量发卡。

内控风险条线:要牢固树立“合规创造价值”“风险管理创造



价值”理念，紧抓信用风险和内控合规两个重点，为业务发展保驾护航。

一方面，要加强信用风险管控。一是把好客户准入关。严守总行授信政策，按照“客户-业务-效益”的经营逻辑推动业务发展，沉下心、沉下身、沉下力，对客户精细分层分类，推进“有保、有控、有压”的差异化授信，引导业务结构和客户结构优化调整。二是加强存续期管理。利用贷后检查获取的客户状况及风险预警信息，制定前瞻性风险管理策略，强化临期管理。三是要继续全力压降问题资产。立足自主清收，以打促谈，以诉促收；继续坚持以现金清收为终极目标，强化回收管理和逾期贷款管理力度，严格控制新发生逾期；一户一策制定压降方案，积极化解风险。

另一方面，要强化内控合规管理。坚持合规致胜、合规立行，以“合规内控强化执行年”为主线，一以贯之、贯穿全年。一是持续加强案防合规文化建设，培养“不想违规”的意识。要牢固树立合规就是保饭碗、违规就是砸饭碗的合规理念，引导员工将合规理念内化于心、外化于行，自觉成为合规文化的践行者，实现合规思想与行为的有机统一。二是完善制度体系，扎紧“不能违规”的篱笆。要定期系统梳理各项规章制度，补齐制度短板；要对业务流程进行重检，优化流程管控，消除潜在风险点；要举一反三，对内外部检查发现问题，认真进行整改，并建章立制、堵塞漏洞，使合规制度的篱笆越扎越紧。

基础管理方面：第一，完善支行、团队考核评价体系。为确保明年重点工作取得成效，需对支行、团队考核评价体系进行调整，在综合考评的基础上，将分行确定的重点工作作为加减分项进行调节，强化激励约束。

第二，抓好队伍建设。一是要站在员工职业生涯的角度出发，根据员工自身素质、岗位经历、专业特长等，不断优化人才结构。二是不断完善培训体系，根据员工的需求，开展多层

次、有针对性的专项培训，确保员工综合素质和专业服务能力的提升。三是要推行雷厉风行的执行力，分行战略决策不能束之高阁，要实实在在认真贯彻，达到思想和行动高度统一，形成快速行动、认真执行的战斗队伍。

谢谢大家！

## 银行分析报告篇六

个人银行类存款6月末时点余额为18115万元，较年初下降111万元，其中储蓄存款时点余额为18016万元，较年初下降32万元；信用卡个人卡存款余额为99万元，较年初下降75万元。个人银行类存款6末日均余额为18650万元，较年初增长318万元，其中储蓄存款日均余额为18420万元，较年初增长366万元，信用卡个人卡日均余额130万元，较年初下降48万元。个人银行类存款日均余额在全区排名十一位，在县支行中列第二位。速汇通手续费收入2.35万元，较去年同期增长122%，全区列第五位；龙卡营业收入2.1万元，全区排名第六名。

### （一）储蓄存款总体走势波动较大。

上半年储蓄存款起伏较大，呈“m”形波动。年初充分抓住“两节”吸存旺季，及早行动，存款呈现快速增长，2月份时点新增最高实现1200万元。4月初呈现逐级回落走势，5月份又创造时点新增的新记录，1300万元。6月中旬开始又出现储蓄存款大幅下降的局面，年内首次出现负增长。造成储蓄存款波动主要有以下几方面原因：

1、新增存款结构中季节性大额存款占比较大，自然增长比例较小。可以说多年以来我行的储蓄存款增长主要靠季节性大额存款。年初存款的增长主要由于吸收了一部分季节性资金，如粮库、种子等部门存款和地方企业改制对职工工龄买断资金，随着这部分资金陆续支取，我行的存款也随着逐级下降。应该说大额存款为我行储蓄存款增长发挥主导作用，但由于

其稳定性差的原因也使我行存款历年来一直呈现上下波动的情况。

2、分配政策不连续，兑现不及时影响了部分员工的吸存积极性和持续性。由于每年年初市行都要对当年绩效工资分配政策进行调整，因此每年的2、3月份都成为政策真空月，因此员工对绩效工资分配政策持一种观望态度。特别是今年2季度绩效工资一直未兑现，也使部分员工对吸存的认识淡漠。这在一定程度影响了全行吸存工作的开展。

## （二）储蓄网点之间存款增长呈现分化状态。

全行各储蓄所的存款增长情况十分不平衡，呈现两极分化。大虎山市场储蓄所、储蓄专柜、建新储蓄所存款呈现稳定增长，住宅楼储蓄所、建行储蓄所、大虎山储蓄所、房产储蓄所增长乏力或呈现负增长局面。出现上述分化状态主要有以下几方面原因：

1、区位分布的不同，形成了不同的. 储源特点。我行几年来储蓄存款的增长情况充分说明部分储蓄网点的区位分布不合理。如住宅楼储蓄所、建行储蓄所由于位于多家金融机构储蓄网点的密集区，且周边储源有限，因此上述储蓄所多年存款增长不力。特别是近年来同业不正当竞争手段频出，使我行这些储蓄网点在众多网点夹击中难于突围，实现自然增长，只能通过个人吸储维持存款稳定。大虎山储蓄所曾是我行的高产所，但由于去年工商银行一家储蓄所迁址至邻近，并以其代办铁路资金结算的优势，代发铁路职工工资，从源头上分流该所存款。从目前看来上述不利局面还难于改变。

2、由于历史的不利因素尚未消除，影响了存款增长。大虎山储蓄所由于xx年连续出现几起不良事件，在当地造成了负面影响，加之工行储蓄所分流，使该储蓄所存款在去年一度连续6个月下降。扭转不利局面，重新实现快速发展局面还要假以时日。现建行储蓄所是原建行储蓄所和桥东储蓄所合并而

成，当时桥东储蓄所不足1000万元，从帐户变动情况看，近三年来原桥东储蓄所存款转存较少。近三年来该所储蓄存款大约下降了800万元。虽然不能说该所存款下降是桥东储蓄所撤并造成的，但其负面影响是不可低估的。因此从中我们也应认识到远距离合并储蓄所造成存款流失的情况还要深入进行分析。同样住宅楼储蓄所于6月12日并入储蓄专柜后，原住宅楼储蓄所周边大客户也先后流失，截止6月末，该所储蓄存款流失近120万元。

（三）信用卡个人卡存款较年初呈下降趋势。由于近年来储蓄卡的使用普及和储蓄卡的功能替代，使目前信用卡市场受到较大冲击。因此信用卡个人卡存款增长乏力，由年初的176万元，下降到6月末的99万元。

（四）中间业务收入呈现快速发展。个人银行业务将中间业务作为一项重要指标，应该是近一两年的事。特别是今年个人银行业务中的中间业务收入增长特别快。截止到6月末“速汇通”手续费收入实现2.35万元，是去年同期的2倍还要多，根据目前业务开展情况到年底该项手续费收入将突破6万元。这应该是不小的数目，当前存贷利差不断缩小，内部上存资金利率下调预期越来越高的情况下，中间业务收入日益成为我行的重要收入来源。下半年即将在储蓄专柜推出基金销售、保险代理等业务，这将更加丰富和增加我行的中间业务收入。

二、开展了以教育储蓄为重点业务宣传和形式多样的市场营销工作。通过更新橱窗业务宣传标语、印发教育储蓄宣传品下发辖区中小学校，扩大居民对教育储蓄以及建行储蓄卡、“速汇通”业务的认识。截止6月30日，教育储蓄存款余额845万元，较年初增长514万元。特别是大虎山两所目前教育储蓄存款余额已突破800万元，也是两所存款稳定增长的一个重要因素。为各储蓄所长印发“业务联系卡”，对20万元以上存款建立客户档案，并对这些客户分期进行了回访，了解客户需求和对建行服务的要求。通过上述工作稳定了客户的存款，并发现和争取到一批潜在的客户，如东方摩托车公

司，通过几次走访已从农行转存到建行。进一步加强代发工资业务营销业务，抓住有关信息，积极公关，争取部分单位退休人员工资代发业务。

## 银行分析报告篇七

我局立即组织相关人员学习，并结合邮政金融机构风险管控实际，认真按照《xx银行业金融机构案件防控工作必备指引》做好自查工作，现将自查的情况汇报如下：

一、坚持按照《xx省邮政金融资金安全检查处罚试行办法》和《xx省邮政储汇资金票款安全连锁责任制》以及《xx州邮政金融业务稽查方案》等重要文件，对邮政金融资金实施有效监控，促进邮政金融业务稳定、健康发展。

二、认真开展省、州局安排的“对银行帐户管理及大额现金交易排查”、“对代发工资业务进行排查”、“防范银行业金融机构内部职工挪用资金买彩票案件”、“中间业务专项检查”、“排雷行动”、“金秋行动”，以确保邮政储汇资金安全，捍卫经营成果。

三、认真落实资金票款安全局长负责制，实行储汇资金安全管理责任制，年初层层签订《xx县邮政局金融资金安全责任书》。成立有专门的案件防控领导小组，明确工作职责，实行绩效考核制度和问责制度。认真执行人员排查制度，全面施行轮换岗计划。建立了举报制度，每个职工均发有举报卡。

四、严格按照省局和州局的要求的频次和内容开展储汇稽查工作，采取突击检查、专项检查与常规检查相结合，对查出的问题和资金安全隐患进行追踪整改、督促落实。

五、认真按照《关于印发<xx州邮政金融内部控制评价试行办法>的通知》(x邮金管〔20xx〕105号)和xx州邮

政金融内控制度评价、现场处罚标准及打分表》要求，积极开展邮政金融内控评价活动。在开展内控评价的同时，对中间业务管理、网点三级权限管理、电子稽查和智能令牌管理、支票印鉴分管、出纳库存现金、银行账户、大额权限审批、特殊业务处理、重要空白凭证管理、金库“五大制度”、押运钞管理、营销排查等高风险环节开展经常性的检查，及时排除资金安全隐患，确保储汇资金安全。

六、为强化邮政金融管理，结合本局实际，先后修定了《xx县邮政局储汇资金安全管理办法》、《关于对邮政储蓄大额现金支付实行分级审批制度管理的通知》、《调整20xx年储汇周转金定额明确超限提款权限的通知》、《金库管理考核办法》《xx县邮政局金库管理、上下班接送安全综合考核办法》以及各项应急预案。

七、不足之处：

一是部分班组、支局长以及相关管理人员未认真履行检查职责；

二是稽查人员杂务较多，稽查频次和质量未达到要求，稽查深度、力度不够。

三是操作风险管理制度不够完善，制度执行不力。

四是安防设施不达标，网点人员配备不足。

五是代理保险业务管理较混乱，缺乏相互监督和制约机制。

通过开展此次自查活动，认真对照《指引》和相关案件防控规定要求，努力做到进一步加强案件防控工作，建立案件防控长效机制，进一步做好案件防控基础工作，完善制度和措施并提高执行力，确保我局邮政金融业务持续、快速、健康发展。